



SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

TEST DE CUALIDADES EMPRENDEDORAS

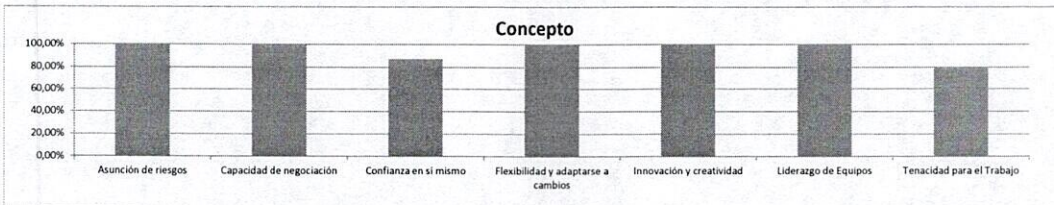
Regional:	Tolima
Unidad de emprendimiento:	Centro de Comercio y Servicios
Nombres y Apellidos:	Maria Victoria Lugo Chavez
Fecha de realización del Test:	2/05/2022
Sexo:	Femenino
Edad (en años) al momento del Test:	40
Fecha de Nacimiento (dd/mm/aaaa):	6/06/1981

TEST

Marque de forma objetiva con una "X" de acuerdo a lo que considera que se acomoda más a su perfil en cada pregunta

Preguntas	A veces	De acuerdo	En desacuerdo
1. Soy persistente. Soy muy persistente.		x	
2. Tengo capital o activos para invertir y estoy dispuesto a perder parte de mis ahorros.		x	
3. Estoy preparado (a), si fuera necesario, a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable.		x	
4. Tengo ideas nuevas y diferentes		x	
5. Me adapto a los cambios.		x	
6. Percibo los problemas como desafíos y oportunidades.		x	
7. Me recupero rápido de contratiempos personales.	x		
8. Soy positivo (a) y seguro (a) de mi mismo (a).		x	
9. Disfruto la competencia.		x	
10. He estado involucrado (a) en un negocio parecido al que quiero empezar.	x		
11. Tengo amigos y familiares que me pueden ayudar a empezar y quienes han sido exitosos en sus propios negocios.		x	
12. Mi familia y esposo (a) apoyan mi decisión y están preparados a soportar el stress que tendré como consecuencia de mi empresa.		x	
13. Tengo la resistencia física y la fortaleza emocional para manejar el stress del trabajo, las horas extras, y el trabajo durante los fines de semana y feriados.	x		
14. Soy organizado (a) y me gusta planear con antelación.		x	
15. Me llevo bien con toda clase de gente, desde Gerentes hasta empleados.		x	
16. Tengo buen juicio y seré capaz de emplear a la gente indicada para mi negocio.		x	
17. Puedo manejar y supervisar empleados de forma tal de sacar lo mejor de ellos.	x		
18. Si descubro que no tengo las habilidades básicas o el capital necesario para iniciar mi negocio, estoy dispuesto(a) a retrasar mis planes hasta que lo adquiera.		x	
19. Puedo convivir con gente que no me agrada.		x	
20. Puedo reconocer, admitir y aprender de mis errores.		x	
21. Tengo la habilidad de observar el contexto en el que estoy y darme cuenta de lo que quiere la gente.		x	
22. Soy buen vendedor y puedo vender mis ideas y servicios a otras personas.		x	
23. Siempre busco formas de hacer las cosas de una mejor manera.		x	
24. Soy una persona que nunca se da por vencido (a), hago que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sucedan.		x	
25. Busco ayuda, retroalimentación y criticismo constructivo para mejorar como persona.		x	
26. Soy bueno (a) para escuchar.		x	
27. Soy bueno(a) tomando decisiones		x	
28. Tengo una buena o muy buena historia crediticia.		x	

RESULTADOS



TOTAL	92.86%
-------	--------

COMPETENCIAS	DESCRIPCION DE LOS RESULTADOS
Asunción de riesgos	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta competencia no reste importancia a las demás
Capacidad de negociación	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás
Confianza en sí mismo	La elevada confianza en sí mismo y en sus capacidades es un aspecto extremadamente favorable para la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás
Flexibilidad y adaptarse a cambios	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta competencia no reste importancia a las demás
Innovación y creatividad	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta competencia no reste importancia a las demás
Liderazgo de Equipos	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás.
Tenacidad para el Trabajo	Su elevada actitud hacia el trabajo es un aspecto extremadamente favorable para la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás
TOTAL	¡Adelante con su proyecto!, su elevada capacidad emprendedora le augura el éxito. Programe una cita con su gestor en el SENA-SBDC Centro de Desarrollo Empresarial



SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

HERRAMIENTA PARA CLASIFICACION DE NUEVOS CLIENTES

Parte 1		Información del Contacto	
Nombre de Contacto:	Maria Victoria Lugo Chaves	Fecha (dd/mm/aaaa):	2/05/2022
Nombre de la Empresa (si aplica):	Maxed Tecnología a su alcance	Correo Electrónico:	juansebastiangomezlugo98@hotmail.com
Número de Teléfono:	3202798997	Tipo de Documento y Número:	Cédula de Ciudadanía 95544-895
Nombre del Gestor:	Raul Antonio Sánchez Alfonso	Nivel Educativo:	Secundaria

Parte 2 PARA EMPRENDEDORES O UNIDADES PRODUCTIVAS

¿Tiene usted una empresa legalmente constituida? Si / No	NO	
En caso que su respuesta sea NO responda:		
¿Necesita ayuda para emprender su idea de negocio?	SI	
¿Tiene una idea específica de negocio? Si No	SI	
¿Cuál sería la actividad económica de la empresa que desea constituir?	Comercio al por menor de electrodomésticos y gasodomésticos, muebles y equipos de iluminación en establecimientos especializados	
De acuerdo a sus intereses y perfil, ¿cuál es su afinidad con la actividad de la empresa que quiere constituir?	Media	
¿Tiene algún plan de negocio ya formulado o proyectado?	NO	¿Cuándo planea comenzar su empresa? 1-3 meses

Parte 3. PARA EMPRESAS CONSTITUIDAS		SI USTED YA TIENE UNA EMPRESA ESTABLECIDA RESPONDA:	
¿Cuántos empleos formales está generando su empresa		¿Cuántos Informales?	
Ventas en pesos del último año			
Ventas en pesos del penúltimo año			
Crecimiento en términos de ventas			0,00%
¿Cuáles son sus productos y/o servicios?			
¿Desea una asesoría específica para su empresa? Si No		SI	
¿En qué áreas le gustaría recibir asesoría?			
1 AREA LINEAMIENTOS BÁSICOS ESTRATÉGICOS	x	Definición de misión, visión y objetivos estratégicos de la empresa	
2 AREA DE MERCADEO Y VENTAS	x	Quisiera identificar mis clientes y posibles oportunidades de mercado	
3 AREA PRODUCCIÓN Y OPERACIONES	x	Estoy interesado en mejorar mis capacidades en el área de producción y operaciones	
4 AREA FINANCIERA	x	Realización de presupuestos y proyección de ventas	
5 AREA TALENTO HUMANO	x	Manejo de nómina	
6 NECESIDADES DE FORMACION (Si Aplica)			
7 AREA ASOCIATIVIDAD (Si Aplica)			
8 OTROS ASPECTOS A FORTALECER (Si Aplica)			
CLASIFICACION DEL CLIENTE		NIVEL 1 - EMPRENDEDOR	



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
GESTION DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO
FORMATO INSCRIPCION AL SERVICIO DE ASESORIA

INSCRIPCION AL SERVICIO DE ASESORIA		www.sena.edu.co
Regional TOLIMA	Centro SBDC (Centro de Formación) Centro agropecuaria la granja	Código del proyecto:
Nombre del Gestor: Raúl Antonio Sánchez Alfonso		Fecha (dd/mm/aaaa) 22/02/2022
Parte 1 Información del Cliente		
Nombres: María Victoria		Apellidos: Lugo Chávez
Documento de identidad: 65588687 Expedida en: Saldaña	Fecha de Nacimiento: 06/06/1981	Departamento y ciudad de nacimiento: Saldaña, Tolima
Correo electrónico (e-mail): juansebastiangomezlugo@hotmail.com		Género: Masculino Femenino X
Teléfono de Oficina: 3202798997		Teléfono Móvil: 3202798997
Dirección de residencia: Manzana I Casa 18 Brisas de Vasconia		
Ciudad de residencia: Ibagué - Tolima		Departamento Residencia: Tolima
Caracterización especial de la población: ☐ Edad entre 15 y 28 años ☐ Desplazado por la violencia ☐ Madre Cabeza de Familia ☐ Minoría étnica (Indígena o Negritud) ☐ Recluido cárceles INPEC ☐ Desmovilizado o reinsertado: ☐ Con Discapacidad ☐ Otro ☐ Cual		
Formación Académica: Aprendiz SENA ☐ Técnico ☐ Tecnólogo ☐ Profesional Universitario ☐ Especialista ☐ Maestría ☐ Doctorado ☐ Otro ☐ ¿Cuál?		Programa de formación: Bachiller
Institución educativa: No aplica		En curso ☐ Finalizado ☐
Servicio Requerido: (Exclusivo para Gestor) Fortalecimiento Unidad Productiva ☐ Creación de Empresa Fondo Emprender ☐ Puesta en Marcha Empresa Fondo Emprender ☐ Creación de Empresa Otras Fuentes de Financiación ☒ Puesta en Marcha Empresa Otras Fuentes financiación ☐ Fortalecimiento Empresarial ☐ Otro ☐ Cual		
Parte 2 Información de la Empresa		
Nombre de la Empresa o Idea de Negocio: Maxled Tecnología a su Alcance		NIT: 65588685-5
Estatus: ☐ Emprendedor (idea de negocio) ☐ Empresa establecida ☐ Gacela ☐ Emprendedor con Unidad Productiva		Fecha de Constitución de la empresa (AA/MM/DD): 09/05/2022
Representante legal: María Victoria Lugo Chávez		Tamaño de la empresa: Micro ☒ Pequeña ☐ Mediana ☐
Sector Económico: ☐ Agropecuario ☐ Servicios ☐ Industrial ☐ Comercio ☒ Otro		Actividad Económica (CIIU): 4754
Tipo de Sociedad: ☐ S.A.S. ☐ S.A. ☐ LTDA ☐ Fundaciones ☐ Cooperativas ☒ Persona Natural ☐ Otra ¿Cuál?		
Dirección Empresa: Cr 5 25 28 ap 301		Página WEB: No aplica.
Ciudad: Ibagué	Departamento: Tolima	Correo Electrónico: juansebastiangomezlugo@hotmail.com
Número Empleos Formales: 1	Número de Empleos Informales: 0	Descripción de Productos/Servicios: Comercio al por menor de electrodomésticos y gasodomésticos, muebles y equipos de iluminación en establecimientos especializados
¿Realiza negocios por Internet? ☐ Sí ☒ No		¿El negocio está establecido en su casa? Sí ☐ No X

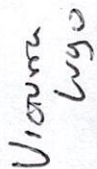
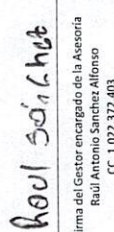
CONFIDENCIALIDAD Las partes mantendrán la confidencialidad de los datos e información intercambiados entre ellas, incluyendo información objeto de derecho de autor, patentes, técnicas, modelos, invenciones, know-how, procesos, algoritmos, programas, ejecutables, investigaciones, detalles de diseño, información financiera, lista de clientes, inversionistas, empleados, relaciones de negocios y contractuales, pronósticos de negocios, planes de mercadeo y cualquier información revelada sobre terceras personas. Toda información intercambiada es de propiedad exclusiva de la parte de donde proceda. Toda la información previamente proporcionada es confidencial y se utilizará para reportes generales, consolidados y no de forma individual. El emprendedor o empresario facilitará la información requerida cuando se genere impacto económico como resultado de la asesoría recibida en el SENA-SBDC Centro de Desarrollo Empresarial. Recuerde que los servicios ofrecidos por los SENA SBDC Centros de Desarrollo Empresarial son gratuitos e indiscriminados, cualquier petición queja o reclamo lo puede hacer por nuestros canales dispuestos en la página web de la entidad www.sena.edu.co, telefónicamente al 5925555 o en los buzones físicos dispuestos en nuestros Centros de Formación.

Firma del Cliente: <i>Victoria Lugo</i>	Fecha: 02/05/2022
Firma del Gestor: <i>Raúl Sánchez</i>	Fecha: 02/05/2022

	
Proceso Gestión de Emprendimiento y Empresarismo Formato Programación de Asesorías	
Versión: 05 Código: GEE-F-003	

Emprendedor o Empresario: Centro SENA SBDG: Plan de Negocio o Empresa:	María Vitoria Lugo Chávez Centro de Comercio y Servicio Maxied Tecnología a su Alcance
Gestor encargado: Regional: Código asignado al proyecto:	
Raúl Antonio Sánchez Alfonso Tolima	

Fecha de Elaboración: 09/05/2022

1. ETAPA A TRABAJAR	2. ACTIVIDAD A REALIZAR	3. RESPONSABLE	4. RESULTADO ESPERADO	5. FECHA PROYECTADA (dd/mm/aaaa)	6. FIRMA DEL CLIENTE Y DEL GESTOR COMO EVIDENCIA DE ACUERDO EN LA PROGRAMACIÓN REALIZADA
IDEACIÓN_VALIDACION	Modelaje del negocio (Canvas - Lean Canvas, Lienzo)	María Vitoria Lugo Chávez	Inscripción al servicio de asesoría e iniciación del proceso.	02/05/2022 ✓	
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	María Vitoria Lugo Chávez	Lean Canvas elaborado y validada la idea de negocio	03/05/2022 ✓	
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocios Otras Fuentes	María Vitoria Lugo Chávez	Formulación del plan de negocio de OFF	07/05/2022 ✓	
CREACION_DE_EMPRESA	Orientar Constitución Legal de la Empresa	María Vitoria Lugo Chávez	Creación de la empresa en cámara de comercio y revisión del certificado respectivo.	09/05/2022 ✓	 Firma del Emprendedor o Empresario María Vitoria Lugo Chávez C.C. 65.588.685
PUESTA_EN_MARCHA	Sesión de Asesoría		<		
PUESTA_EN_MARCHA	Sesión de Asesoría		Inicio de la puesta en marcha del negocio.		
					Firma del Gestor encargado de la Asesoría Raúl Antonio Sánchez Alfonso CC. 1.022.372.403

NOTA: Esta programación se puede ajustar dependiendo del desarrollo y las necesidades de la asesoría. El logro del impacto económico resultante de la asesoría dependerá del compromiso del emprendedor o empresario con respecto a la realización de las tareas y actividades orientadas por el gestor asignado y en las cuales dará su firma como constancia de la programación concertada.

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA N°- 1 DEL DÍA DEL 02 MES DE MAYO DEL AÑO 2022



ACTA No. 1		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa Maxled Tecnología a su Alcance.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 02 de mayo del 2022.	HORA INICIO: 10:00 a.m.	HORA FIN: 1:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Lugar de operaciones de la empresa. Carrera 5 con 25.	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Inscripción al servicio de otras fuentes de financiación 2. Diligenciamiento formatos		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa Tamales Payandezunos - Yudy Esperanza Martinez Vargas.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
<p>Siendo la hora programada se inicia la reunión, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC, desarrollando la siguiente agenda:</p> <ul style="list-style-type: none">• <u>Test perfil del Emprendedor</u> <p>El Gestor de Emprendimiento procede a aplicar la prueba de perfil del Emprendedor y socializa los resultados, haciendo mención de que el emprendedor cuenta con buenas clasificaciones. De acuerdo con lo anterior se evidencia que el emprendedor obtuvo un puntaje de 90% y se recomienda fortalecer los aspectos algunos aspectos.</p> <ul style="list-style-type: none">• <u>Formato de inscripción de servicio de asesoría</u> <p>Teniendo en cuenta la clasificación de clientes, la orientación de la idea de negocio o Unidad Productiva, el perfil de los gestores y la disponibilidad de tiempo, el gestor líder de Centro asigna al gestor para que formalice la inscripción al servicio de asesoría. Por lo cual el asesor procede a diligenciar el formato de inscripción al servicio de asesoría, diligenciando la información básica del cliente, el ciclo de servicio requerido, la información de la idea de negocio o Unidad Productiva y la respectiva aclaración de la cláusula de confidencialidad donde se resalta lo siguiente:</p> <p><i>"Las partes mantendrán la confidencialidad de los datos e información intercambiados entre ellas, incluyendo información objeto de derecho de autor, patentes, técnicas, modelos, invenciones, know-how, procesos, algoritmos, programas, ejecutables, investigaciones, detalles de diseño, información financiera, lista de clientes, inversionistas, empleados, relaciones de negocios y contractuales, pronósticos de negocios, planes de mercadeo y cualquier información revelada sobre terceras personas. Toda información intercambiada es de propiedad exclusiva de la parte de donde proceda. Toda la información previamente proporcionada es confidencial y se utilizará para reportes generales y no de forma individual. El emprendedor o empresario facilitará la información requerida cuando se genere impacto económico."</i></p> <ul style="list-style-type: none">• <u>Programación de asesoría</u> <p>Se diligencia el formato de programación de asesoría mencionando que las fases y actividades a trabajar son: ideación (modelación y validación de la idea de negocio), formulación del plan de</p>		



negocios y creación de la empresa. Así mismo, se menciona el resultado esperado, la fecha proyectada y ejecutada de cada actividad.

- **Clasificación de Clientes**

El Gestor de Emprendimiento procede a aplicar la herramienta clasificación de clientes con el fin de clasificar y determinar las capacidades del clientes y sus requerimientos, así como la ruta a seguir de acuerdo con los resultados del perfil emprendedor, la necesidad planteada y el servicio requerido por el mismo. De acuerdo con ello, el cliente es nivel 1, cuenta con una idea de negocio o Unidad Productiva y el ciclo de Servicio Requerido es la Creación de Empresa Otras Fuentes de Financiación.

CONCLUSIONES

Se completaron todos los formatos de inscripción al proceso de asesorías a empresas OFF, se completaron los siguientes formularios:

0. Perfil emprendedor
1. Clasificación de clientes
2. Formato Inscripción al Servicio de Asesoría
3. Formato Programación de asesorías

Por último, se identificó la herramienta Lean Canvas como herramienta de validación.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:

REPUBLICA DE COLOMBIA
 IDENTIFICACION PERSONAL
 CEDULA DE CIUDADANIA
 NUMERO 65.588.685
 LUGO CHAVEZ
 APELLIDOS
 MARIA VICTORIA
 NOMBRES
 Maria Victoria Lugo Chavez
 FIRMA



FECHA DE NACIMIENTO 06-JUN-1981
 SALDAÑA
 (TOLIMA)
 LUGAR DE NACIMIENTO
 1.59 B+ F
 ESTATURA G.S. RH SEXO
 15-JUN-1999 SALDAÑA
 FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
 INDICE DERECHO
 REGISTRADORA NACIONAL
 ADMINISTRACION DE IDENTIFICACION




A 2910500-63148491-F-0065588585-20060403 04740 06095A 02 193533594



De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.



ACTA No. 2		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa Maxled Tecnología a su Alcance.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 03 de mayo del 2022.	HORA INICIO: 2:00 p.m.	HORA FIN: 6:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Lugar de operaciones de la empresa. Carrera 5 con 25.	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Regional Tolima/ Centro Agropecuario La Granja	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Desarrollo herramienta lean Canvas		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa Maxled Tecnología a su Alcance.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
<p>Siendo la hora programada se inicia la reunión, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC, desarrollando la siguiente agenda:</p> <p>Herramienta Lean Canvas: se le explica a la emprendedora el funcionamiento de la herramienta Lean Canvas, ya que de esta depende el correcto desarrollo del plan de negocios inicial que se quiere obtener durante el proceso de asesorías. El Lean Canvas consta de los siguientes elementos y todos fueron explicados durante la asesoría, se desarrollaron cada uno de ellos y se hizo una definición inicial de cada uno de los campos que puede ser ajustada a medida que se desarrollan las demás asesorías.</p> <ul style="list-style-type: none">- Segmento de clientes: Explica cuál es tu segmento de clientes objetivo para tu idea de negocio innovadora. Es importante que definas quién es tu Early Adopter. Para trabajar sobre este aspecto puedes hacerlo utilizando herramientas como el diagrama de persona o el mapa de empatía.- Problema: Es importante reflexionar sobre qué problema padece tu cliente que tu producto/servicio pretende solucionar. Para esto les recomiendo siempre a los emprendedores utilizar la herramienta árbol del problema.- Propuesta de valor: Debes tener claro qué es lo que tu empresa va a ofrecer para solucionar los problemas detectados. Para ello escribe en este bloque (ayudándote de un post-it) en una frase clara, simple y sencilla, qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a solucionar su problema.- Solución: Debes listar las tres características principales de tu producto/servicio.- Canales: Piensa cómo vas a hacer llegar tu producto/servicio a tus clientes. En este punto es importante que reflexiones sobre la cadena de valor para entender mejor el proceso de compra de tu cliente (explicaremos la cadena de valor en un post próximamente).- Flujo de ingresos: Cómo vas a ganar dinero. ¿Por qué te van a pagar tus clientes?		



- **Estructura de Coste:** Analiza los gastos que va a tener tu empresa
- **Métricas Clave:** Identifica las actividades clave a medir que sirvan como indicadores para la toma de decisiones.
- **Ventaja Especial:** Debes reflejar en una sola frase lo que te hace especial frente al resto de tus competidores.

CONCLUSIONES

Se desarrollo la herramienta Lean Canvas durante esta reunión, identificando todos los elementos 9 elementos de la herramienta.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

LEAN CANVAS

1. Segmento de cliente:

- Personas sean hombres y mujeres que requieran productos de iluminación para sus hogares, tienen edades de 24 a 70 años de edad. Generalmente son personas con ingresos económicos estables y que requieren iluminación en sus hogares generalmente led. Están ubicados principalmente en la ciudad de Ibagué.
- Instituciones o empresas privadas que requieran para sus sedes productos de iluminación, son empresas ya establecidas.

Distribuye producto en los municipios de San Luis, Valle de San Juan y Payandé.

2. Problema:

- No hay una oferta cercana a la ubicación de la empresa de productos de iluminación de calidad.
- Pocos productos de calidad y de gran variedad para la iluminación de hogares, empresas o instituciones.
- No hay variedad en cuanto a productos con diferentes precios de venta para todas las necesidades de los clientes.

3. Propuesta de Valor:

La propuesta de valor de la empresa Mukispan se basa en los siguientes principios:

- Calidad del producto disponible, cercano a los consumidores finales.
- Fácil adquisición.
- Precio adecuado.
- Trabajamos con una variedad de productos que requieren acompañamiento.

4. solución:

La empresa Madlex Tecnología a su Alcance se dedica a la compra y comercialización de productos de iluminación para el hogar y paneles solares o soluciones energéticas sostenibles. La emprendedora se enfoca en las siguientes líneas de producto:

- **Línea de iluminación:** Productos de calidad con enfoque sostenible de bajo consumo de energía.
- **Línea de soluciones de energía sostenibles:** Paneles solares como soluciones energéticas.



SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

5. Canales de distribución:

5.1 Canales de comunicación

- Llamada telefonica
- Redes sociales (principalmente whats app)
- Local comercial

5. 2 canales de venta o distribución

- Local fisico del cliente (Domicilio)
- Redes sociales (Whats app)
- Transferencias por nequi.

6. flujo de ingreso:

- **Productos de panadería:**
 - **Linea de Iluminación:**
 - **Pan de dulce:** Caña de azucar, cubanos y pan coco.
 - **Pan hojaldrado:** Croassan y hojaldras.
 - **Productos fritos:** Pastel de papa.

7. Estructura de costos:

Costos fijos: Arriendo (850.000), nomina (400.000), servicios publicos (internet (100.000), Luz (15.000).

Costos variables: El margen del producto es de un 25%, de acuerdo de los costos unitarios.

8. Metricas clave:

- Numero de unidades por producto
- Numero de clientes que realiza una compra por día
- Producto mas vendido

9. Ventaja injusta:

- Garantia en los productos ofrecidos por la empresa.
- La relación con el cliente es mas cercana que las empresa que son competencia para la empresa



SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

Problema 3 problemas principales Alternativas Existentes	Solución 3 funcionalidades principales Métricas Clave Actividades Clave que va medir	Propuesta de Valor Única Simple, clara, completa, mensaje que declare porque es diferente y vale la pena comprarle Concepto a un Alto Nivel	Ventaja Injusta No puede ser fácilmente copiado o comprado Canales El camino a los clientes	Segmentos de Clientes Clientes Objetivo Adoptadores Tempranos
Estructura de Costos Costo Variable de productos vendidos Soporte al cliente/ Devoluciones Costos de adquisición de clientes Costos de distribución Costos operacionales (gente)		Flujos de Ingresos Modelo de ingresos Valor de tiempo de vida del cliente Ingresos, margen bruto Mercado Producto		



De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.



ACTA No. 3		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa Maxled Tecnología a su Alcance.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 28 de febrero del 2022.	HORA INICIO: 2:00 p.m.	HORA FIN: 6:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Lugar de operaciones de la empresa. Carrera 5 con 25.	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Formulación plan de negocios empresa otras fuentes de financiación.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa Maxled Tecnología a su Alcance.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
<p>Siendo las hora programada se inicia la reunión, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC, desarrollando la siguiente agenda:</p> <ul style="list-style-type: none">- Datos generales plan de negocios: se inicia la formulación del plan completando la información de los datos iniciales de la empresa, que ya fueron incluidos en los formatos de inscripción y los datos de la empresa. Posteriormente, se pasó a incluir la información de la literatura del plan de negocios, donde se incluyó inicialmente la siguiente información:- Resumen ejecutivo de la empresa: En la cual se resuelven las siguientes inquietudes, el perfil del emprendedor y el concepto de negocio, aclarando por que el equipo de trabajo es adecuado para desarrollar la idea de negocio y cuáles son los productos ofrecidos.- Problema: En esta parte se identifica cual es la oportunidad, necesidad o problemática que satisface con la idea de negocio, además de describir más detalladamente la solución propuesta, el alcance de esta y como generará ingresos a partir de la puesta en marcha.- Descripción de la empresa: Se realiza una breve descripción del proyecto, sus objetivos, su misión, visión e impacto social y ambiental.- Mercado: Se identifica cual es el mercado objetivo, quienes son los clientes de la empresa, donde se encuentran estos y cuáles son sus características. Por otro lado, se realiza una análisis inicial de la competencia, identificando quienes son y cuál es su ubicación. Por último, se resuelve temas relacionados con los productos, su promoción y distribución y precio.- Estado de la empresa: se identifica el avance actual o el estado de la idea de negocio, cual es el equipo técnico, la estructura física y los equipos técnicos con los que cuenta y los volúmenes de ventas o producción que tiene la empresa.- Comercialización: Se identifica las proyecciones financieras, pero para esto será necesario primero completar la información financiera del plan de negocios.- Legal: Se identifica la parte legal que afecta el plan de negocios de la empresa.- Operación: Se describe como se realiza la operación y cuáles son las condiciones técnicas.- Equipo de trabajo: Se describe el equipo actual y que cargos requiere la emprendedora para la ejecución del plan de negocios en el primer año, aclarando eso sí que tendrá que ver mucho con los recursos disponibles por la empresa.		



- **Fuentes de financiación:** Se describe la fuente de financiación de la empresa o del plan de negocios que plantea ejecutar la emprendedora.

En esta se utilizó como base el Lienzo Canvas ya desarrollado, en el cual se hace una identificación inicial del problema y la identificación del concepto de negocio que es la base para el desarrollo de estos don elementos del plan de negocios.

Finalización del plan de negocios: Se reviso toda la parte financiera del plan de negocios, definiendo cual es el presupuesto de ventas de acuerdo con la información obtenida al desarrollar, la parte de mercado en la literatura del plan de negocios, con esta información se prosiguió a completar la información del presupuestos de comprar identificando los costos unitarios por cada uno de los productos ofrecidos y por último se definieron los demás costos y gastos que tendría la empresa para su primer año de funcionamiento.

Se completo toda la información relacionada con el plan de inversión y financiación, para posteriormente hacer una análisis de los resultados, específicamente los indicadores financieros que determinan la viabilidad del plan de negocios que para este caso son los siguientes:

TYR: 43,3%

VAN: 2.115.354

A pesar de que los resultados no son los mejores se puede esperar mejorar si se realizan mejores estrategias de comercialización y se tienen mayores ventas.

CONCLUSIONES

Se desarrollo la herramienta del plan de negocios.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



DATOS PERSONALES Y DEL PLAN DE NEGOCIO									
Nombre Plan de Negocio o Unidad Productiva: <input type="text"/> Maxled Tecnología a su Alcance									
1. DATOS DEL EMPRENDEDOR									
PERSONALES									
Nombre	Maria Victoria Lugo Chávez		Tipo Documento	C.C.	Nro.	65.588.687			
Estado Civil	Soltero		Género	Femenino					
F. Nacimiento	6/06/1981		Departamento (Nacim.)	_TOLIMA	Ciudad / Municipio	SALDANA			
Dirección (Residencia)	Manzana I Casa 18 Brisas de Vasconia		Departamento (Resid.)	_TOLIMA	Ciudad / Municipio	IBAGUE			
Barrio (Residencia)	Vasconia		Telefono	3202798997	Celular	3202798997			
E-mail (personal)	juansebastiangomezlugo@hotmail.com		Nacionalidad	Colombiana	Si Otra, ¿cual?				
ESTUDIOS									
Grado de escolaridad	Bachillerato		Título obtenido	Bachiller					
2. DATOS GENERALES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO									
Nombre	Maxled Tecnología a su Alcance								
Posible Dirección (UP o PN)	Manzana I Casa 18 Brisas de Vasconia		Departamento (UP o PN)	_TOLIMA	Ciudad / Municipio	Comercio - Al por menor			
Posible Barrio (UP o PN)	Vasconia		Actividad	4754-Comercio al por menor de electrodomésticos y gasodomésticos de uso doméstico, muebles y equipos de iluminación.					
Código CIIU	4754		Fecha inicio asesoria	2-may.-2022	(dd/mm/aaaa)	Telefono	3202798997		
3. ASESOR DEL PLAN DE NEGOCIO									
Regional	Tolima		Centro	Centro de Comercio y Servicios					
Nombre del Líder Regional	YUDY FACZULLY CARDENAS		Telefono del Centro	2709600		Teléf. del líder Regional	84304		
Nombre del Gestor	RAUL ANTONIO SANCHEZ		Celular del Gestor	2709600					
4. PERFIL CREDITICIO									
Si va a solicitar un crédito, entonces haga click en el siguiente botón y diligencie el formulario que se le presentará									
<div>Perfil Crediticio</div>									



UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

Maxled Tecnología a su Alcance

Emprendedor:

María Victoria Lugo Chávez

1. RESUMEN EJECUTIVO

a. Perfil emprendedor ¿Por qué el emprendedor y su grupo de trabajo conforman el equipo adecuado para desarrollar su idea de negocio?

La emprendedora es bachiller pero tiene conocimientos de la idea de negocios, ya tiene definidos y claros los proveedores a demás que conoce concretamente el sector en el cual esta la empresa lo que le permite tener facilidad y lograr conocer con constantes cambios en el costo de los productos ofrecidos por la empresa.

b. Concepto del negocio (descripción del producto y de las generalidades del negocio)

La empresa Madlex Tecnología a su Alcance se dedica a la compra y comercialización de productos de iluminación para el hogar y paneles solares o soluciones energeticas sostenible. La emprendedora se enfoca en las siguientes lineas de producto:

- Línea de iluminación: Productos de calidad con enfoque sostenible de bajo consumo de energia.
- Línea de soluciones de energia sostenibles: Paneles solares como soluciones energeticas.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

Maxled Tecnología a su Alcance

Emprendedor:

María Victoria Lugo Chávez

2. PROBLEMA

a. ¿Qué oportunidad, problema o tendencia identifique en el mercado?

Se identificaron 3 problemáticas:

- No hay una oferta cercana a la ubicación de la empresa de productos de iluminación de calidad.
- Pocos productos de calidad y de gran variedad para la iluminación de hogares, empresas o instituciones.
- No hay variedad en cuanto a productos con diferentes precios de venta para todas las necesidades de los clientes.

b. ¿Qué necesidades espera usted satisfacer de sus potenciales clientes?

- No hay una oferta cercana a la ubicación de la empresa de productos de iluminación de calidad.
- Pocos productos de calidad y de gran variedad para la iluminación de hogares, empresas o instituciones.
- No hay variedad en cuanto a productos con diferentes precios de venta para todas las necesidades de los clientes.

c. Describa la solución propuesta ¿existe un prototipo del bien o servicio que desea vender?, describalo.

Prestar un servicio de calidad, con materia prima o insumos de alta calidad, prestando el mejor servicio posible. La empresa se enfoca en una atención de manera proactiva y personalizada, con productos de comida tradicional del departamento del Tolima.

d. Describa su modelo de negocio ¿Cuál es el alcance técnico de su proyecto?

La empresa tendra cuatro enfoques principales:

- Calidad del producto disponible, cercano a los consumidores finales.
- Facil adquisición.
- Precio adecuado.
- Trabajamos con una variedad de productos que requieren acompañamiento.

e. ¿Cómo generará dinero a partir de la puesta en marcha de su empresa?

Se realizara la prestación del servicio de manera efectiva teniendo en cuenta los protocolos de bioseguridad.



UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

Maxled Tecnología a su Alcance

Emprendedor:

Maria Victoria Lugo Chávez

3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

a. Breve descripción del proyecto, sus objetivos, su misión, visión e impacto social y ambiental.

OBJETIVO GENERAL

Prestar un servicio de calidad, con le mejor equipo, utilizando las mejores herramientas disponible por la empresa para realizar todos servicios relacionados con la estetica masculina.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Aumentar las ventas de los servicios personalizados en el primer año.
- Generar por lo menos un empleo directo y 2 indirectos durante el primer año de funcionamiento de la empresa.
- Realizar el proceso de constitución formal de la empresa ante la cámara de comercio de Ibagué.
- Generar ingresos de la prestación de los servicios

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

Maxled Tecnología a su Alcance

Emprendedor:

María Victoria Lugo Chávez

4. MERCADO

a. ¿Quiénes son sus clientes?

- Hombres y mujeres: Son personas ubicadas en el Municipio de San Luis, concretamente en el Corregimiento de Payande y sus alrededores, tienen una edad entre los 20 a 60 de los estrato 1, 2 y 3, con ingresos promedio de dos salarios mínimos.

- Restaurantes (Tiendas y panaderías): Son establecimiento de comida preparada, principalmente tiendas y padaderías que se dedican a comercializar productos de primera necesidad. Generalmente son empresas pequeñas que se compran productos de manera semanal.

b. ¿Dónde encuentra a los clientes? Describa brevemente La características de la población donde se desarrollará su empresa.

- En la ciudad de Ibagué.

c. ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado?

SEGMENTOS:

- Personas sean hombres y mujeres que requieran productos de iluminación para sus hogares, tienen edades de 24 a 70 años de edad. Generalmente son personas con ingresos económicos estables y que requieren iluminación en sus hogares generalmente led. Están ubicados principalmente en la ciudad de Ibagué.

- Instituciones o empresas privadas que requieran para sus sedes productos de iluminación, son empresas ya establecidas.

e. ¿Quién es su competencia? Incluya también los productos sustitutos o complementarios.

La emprendedor identifica como competencia:

Empresas dedicadas a la compra y comercialización de productos de iluminación led.

e. ¿Qué hace diferente su solución a la de su competencia (propuestas de valor- Innovación, creatividad o valor agregado- Jobs to be done)?

- Calidad del producto disponible, cercano a los consumidores finales.

- Fácil adquisición.

- Precio adecuado.

- Trabajamos con una variedad de productos que requieren acompañamiento.

f. ¿Validó su solución? ¿Fue su producto aceptado en el mercado? ¿Cuál es el perfil de su adaptador temprano o cliente (tarjeta personas)?

La emprendedora realizó el proceso de validación de mercado mediante el CANVAS y lleva más de seis meses en el mercado realizando la

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

Maxled Tecnología a su Alcance

Emprendedor:

Maria Victoria Lugo Chávez

5. ESTADO DE LA EMPRESA

a. ¿Se encuentra su proyecto en ejecución?

El proyecto actualmente se encuentra en ejecución, ya que la emprendedora inicio con su unidad productiva hace 2 meses en la ciudad de Ibagué.

b. ¿Con que infraestructura física, equipos técnicos y equipo humano cuenta en el momento?

La emprendedora realizo una inversión inicial de \$3500000 para iniciar con su actividad comercial, se enfoco en la compra de los equipos y en el inventario requerido.

c. Si no cuenta con una infraestructura, realice un listado de necesidades y requerimientos ara el primer año, con el valor de la

- Adecuaciones al lugar de operaciones, concretamente por visitas de la secretaria de salud por el tema de sanidad.

- Compra de equipos

- mix de ventas y publicidad.

d. ¿En qué volúmenes comercializa su producto?

El servicio que realiza la empresa, lo hace de manera presencial y actualmente se realizan de a domicilio.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO**Nombre:**

Maxled Tecnología a su Alcance

Emprendedor:

María Victoria Lugo Chávez

6. COMERCIALIZACIÓN

a. Realice la proyección de cantidades y precios de venta en la sección financiera, es esta sección Justifique los resultados y señale la forma de pago

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIONombre:

Maxled Tecnología a su Alcance

Emprendedor:

María Victoria Lugo Chávez

7. LEGAL

a. Normatividad empresarial (constitución empresa, tipo de sociedad)*

La empresa se constituirá como persona natural ante la Cámara de Comercio del Sur Oriente del Tolima, bajo el régimen simplificado con la actividad económica de actividades de servicio relacionados con la impresión y venta de productos al por menor.

b. Normatividad tributaria (especifique características tributarias)

- Impuesto de industria y comercio (anual): La empresa operará el primer año de funcionamiento como una persona natural del régimen simplificado.

b. Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)

- Registro de existencia y representación legal

- RUT

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

Maxied Tecnología a su Alcance

Emprendedor:

María Victoria Lugo Chávez

8. OPERACIÓN

a. Describa técnicamente el bien o servicio a producir (capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características físicoquímicas, condiciones climáticas, factores e impacto ambiental del producto o servicio, características de empaque y embalaje, almacenaje, si es un servicio describallo técnicamente).

La empresa se enfoca en la producción y comercialización de comida tradicional, que es un alimento de origen precolombino, de las culturas mesoamericanas, preparado generalmente a base de masa de maíz o de arroz rellena de carnes, vegetales, salsas y otros ingredientes

b. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Local Físico

1. Ingresar al local.
2. solicitar el producto.
3. Cobrar.
- 4 Entregar el cambio.



UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

Maxled Tecnología a su Alcance

Emprendedor:

Maria Victoria Lugo Chávez

9. EQUIPO DE TRABAJO

a. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

La emprendedora para iniciar con el funcionamiento de la empresa en el modelo actual no requiere ningun personal adicional. Con apoyo de familiares para la elaboración de los productos (redes sociales).

GERENTE - VENDEADOR: Cargo desempeñado por la emprendedora.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO**Nombre:**

Maxled Tecnología a su Alcance

Emprendedor:

María Victoria Lugo Chávez

10. FUENTES DE FINANCIACIÓN

a. Describa brevemente la fuente de financiación que utilizará para llevar a cabo su idea de negocio.

La fuente de financiación principal son recursos propios del emprendedor, el cual cuenta con el apoyo de sus familiares y con recursos de su trabajo actual.



UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

Maxled Tecnología a su Alcance

Emprendedor:

María Victoria Lugo Chávez

11. ANÁLISIS DE VIABILIDAD

a. Identificar y analizar (Tasa Interna de Retorno, Valor presente Neto, Periodos de pago si se requiere crédito, Balances, Punto de Equilibrio Económico, utilidad neta.

La unidad de negocio en los 6 años ha tenido ventas que tienden a llegar al punto de equilibrio, ya que los costos de producción son muy bajos y los gastos personal se pueden cubrir con los ingresos de la empresa.

b. Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad: Concretamente presente las principales bondades financieras en términos del análisis financiero a los indicadores financieros proyectados (liquidez, rotación inventarios, rentabilidad neta. Punto equilibrio), y especialmente los indicadores de decisión (TIO, VAN, TIR).

TIR: %

El proyecto es viable debido a que los indicadores son positivos.



UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

Maxled Tecnología a su Alcance

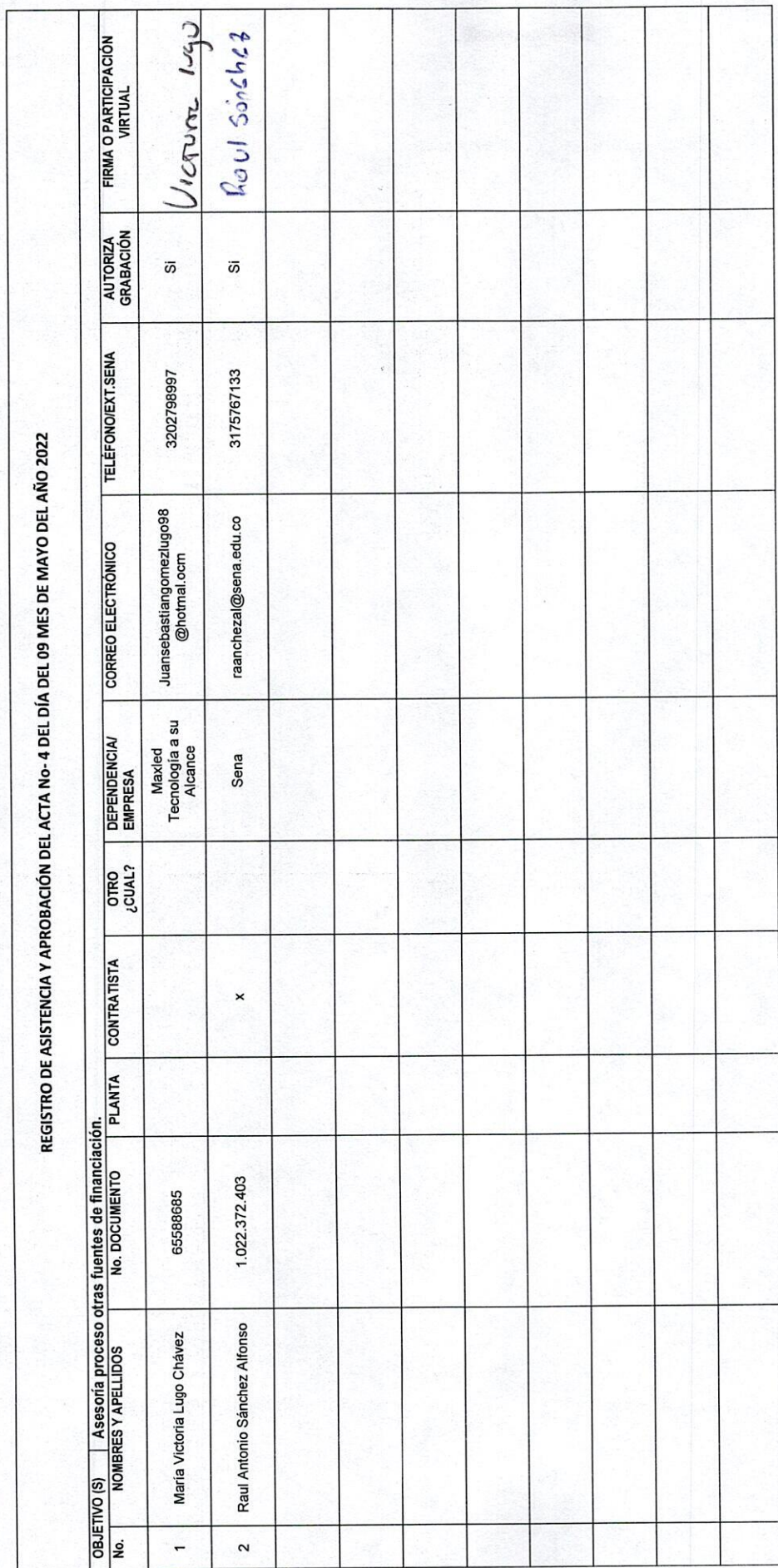
Emprendedor:

María Victoria Lugo Chávez

12. RIESGOS

a. Describa brevemente los riesgos a los que se enfrenta su negocio.

- Competencia: Múltiples empresas que disponen de este tipo de servicios.
- Ventas bajas por deficiente publicidad y marketing digital.
- Falta de estrategias para cierre de ventas



De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.



ACTA No. 4		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa Maxled Tecnología a su Alcance.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 09 de mayo del 2022.	HORA INICIO: 4:00 p.m.	HORA FIN: 6:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Lugar de operaciones de la empresa. Carrera 5 con 25.	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Regional Tolima/ Centro De comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría creación de la empresa ante Cámara de Comercio.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa Maxled Tecnología a su Alcance.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
<p>Siendo las hora programada se inicia la reunión, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC, desarrollando la siguiente agenda:</p> <p>1. Asesoría creación de la empresa ante Cámara y Comercio: Se le presentaron las posible opciones de creación de empresa que tiene actualmente la Cámara de Comercio de Ibagué, explicando que por el momento la mejor opción para la emprendedora es formar una persona Natural con Establecimiento de comercio, ya que no está obligada a realizar todos los aportes tributarios. Hay que aclarar también la importancia de que en este tipo de empresas el representante legal responde con su recursos todas los inconvenientes que se tengan.</p> <p>Se explica también como realizar el proceso de creación ante la Cámara de comercio, de forma virtual y presencial. La emprendedora toma la decisión de hacer el proceso virtual y se realiza en conjunto todo el proceso y cargue de los documentos.</p>		
CONCLUSIONES		
Se identifico cual es la actividad comercial de la empresa y se formalizo la empresa como persona natural ante la Cámara de Comercio de Ibagué.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
ASISTENTES:		



Parte 1		Información del Cliente	
Nombre del Emprendedor	Maria Victoria Lugo Chávez	Número del documento de Identidad	65.588.687
Nombre del gestor Asignado	Raul Antonio Sánchez Alfonso	Fecha de Evaluación	9/05/2022
Parte 2		Su idea: Defina su negocio	
¿Tiene clara su idea de negocio?	Si	Describe brevemente	La empresa Madlex tecnología a su alcance se dedica a la compra y comercialización de productos de iluminación para el hogar y paneles solares o soluciones energéticas sostenibles.
¿Ha identificado un problema o necesidad que satisfice esa idea?	Si	Describe brevemente	No hay variedad en cuanto a productos con diferentes precios de venta para todas las necesidades de los clientes.
¿Según sus competencias e intereses hay afinidad con la idea planteada?	Si	Describe brevemente	Tiene afinidad media, aunque cuenta con la experiencia requerida para desarrollar adecuadamente la idea de negocio.
Describe brevemente cuáles son los productos o servicios relacionados con la idea de Negocio?	Línea de iluminación: Productos de calidad con enfoque sostenible de bajo consumo de energía y Línea de soluciones de energía sostenibles: Paneles solares como soluciones energéticas.		
Parte 3		Análisis del mercado	
Describe brevemente cuál es la propuesta de valor o factor diferenciador de su idea de negocio	La propuesta de valor de la empresa Mukispan se basa en los siguientes principios: Calidad del producto disponible, cercano a los consumidores finales, Fácil adquisición Y Precio adecuado.		
¿Tiene identificados sus clientes potenciales o actuales?	Si	Describe brevemente	Personas sean hombres y mujeres que requieran productos de iluminación para sus hogares, tienen edades de 24 a 70 años.
¿Sabe quiénes son sus principales competidores	Si	¿Cómo se diferencia de ellos?	Empresas que se dedican a la comercialización de productos de iluminación.
¿Considera que su producto o servicio tiene o tendrá buena aceptación en el mercado?	Si	Describe brevemente	La emprendedora ya cuenta con un reconocimiento en la zona por medio de ventas del producto de manera informal.
Parte 4		Estrategia de ventas	
¿Está realizando o ha realizado ventas de su producto o servicio?	Si	¿Tiene un plan de Mercadeo prediseñado?	No
Describe brevemente cuál es o será su estrategia de precios	Los precios han sido definidos por el mercado local, teniendo siempre en cuenta los costos unitarios y la calidad del producto final ofrecido a los clientes.		
¿Tiene claridad sobre cuales son los canales de distribución y comercialización de sus productos y servicios?	Si	Como estrategia de venta, ¿piensa usar intermediarios?	No
Describe brevemente dichos canales	Los siguientes serán los canales identificados: Redes sociales (Principalmente Whatsapp), Llamada telefónica, Publicidad POP (Tarjetas de presentación, pendones) y Punto de venta (Local físico)		
Describe brevemente como piensa promocionar su negocio	Por medio de las redes sociales y contacto directo con los clientes, que permite una gestión de ventas adecuada		
Parte 5		Análisis financiero	
¿Conoce el monto de la Inversión inicial para iniciar su negocio?	Si	Indique el valor (en pesos)	0
¿Requiere Recursos financieros para iniciar la puesta en marcha de su idea de negocio?	Si	Describe cualquier otro asunto relacionado a las finanzas de su idea de negocio.	Inversión en mejores equipos para prestar un mejor servicio.
Parte 6		Componente de Innovación Social	
Dimensión Proveedores			
De los proveedores que tiene identificados ¿Qué porcentaje del total de los proveedores son población vulnerable?	N/A	¿Aplica para proyectos del sector Rural?, de ser así, ¿qué porcentaje del total de proveedores son pequeños cultivadores?	N/A
De los proveedores que tiene identificados ¿Qué porcentaje del total de los proveedores son micro o pequeñas empresas?	N/A	Del valor total del producto o servicio, ¿qué porcentaje va a los proveedores? /Pago Justo a los Proveedores	N/A
Dimensión Empleados			
¿Qué porcentaje del total de los Empleados que piensa contratar corresponden a personas vulnerables, minorías u otros (Seleccione)	N/A	¿Proyecta que en su modelo de negocio sus empleados puedan tener utilidades del total de la Empresa? Indique porcentaje (Seleccione)	N/A
Dimensión Producto/Servicio/Utilidades			
De acuerdo a la proyección en el precio del producto o servicio, Indique el porcentaje del salario mínimo al que corresponde	N/A	Indique el Porcentaje de ganancia proyectado del producto o servicio a ofrecer	19%
Con las utilidades que generaría su empresa ¿piensa realizar obras filantrópicas, es decir, destinar un porcentaje de las utilidades mensuales para apoyo social?			No
Dimensión Innovación			
¿Considera que su idea de negocio es innovadora?	N/A	Si la Respuesta es "Si", Justifique	N/A
Parte 7		Notas y comentarios	
Valoración del gestor sobre el potencial de la idea de negocio, Unidad Productiva o Proyecto a desarrollar		IDEA CONSISTENTE	
Acción a realizar	Preparar Emprendedor para Pitch		
Componente de Innovación Social de la Idea de Negocio	La idea de Negocio no tiene componente social		



CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 19/05/2022 - 12:50:26

Recibo No. S000912696, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN UEeBPqPQwE

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://siiibague.confecamaras.co/cv.php> y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Nombres y apellidos : MARIA VICTORIA LUGO CHAVEZ
Identificación : CC. - 65588685
Nit : 65588685-5
Domicilio: Ibagué

MATRÍCULA

Matrícula No: 344018
Fecha de matrícula: 09 de mayo de 2022
Ultimo año renovado: 2022
Fecha de renovación: 09 de mayo de 2022
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : Cr 5 25 28 ap 301 - Brr hipodromo
Municipio : Ibagué
Correo electrónico : juansebastiangomezlugo98@hotmail.com
Teléfono comercial 1 : 3202798997
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : Cr 5 25 28 ap 301 - Brr hipodromo
Municipio : Ibagué
Correo electrónico de notificación : juansebastiangomezlugo98@hotmail.com
Teléfono para notificación 1 : 3202798997
Teléfono notificación 2 : No reportó.
Teléfono notificación 3 : No reportó.

La persona natural **SI** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: G4754
Actividad secundaria Código CIIU: G4752
Otras actividades Código CIIU: No reportó



CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 19/05/2022 - 12:50:26

Recibo No. S000912696, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN UEeBPqPQWE

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://siiibague.confecamaras.co/cv.php> y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social -RUES- : Comercialización de lámparas - luminarias

INFORMACION FINANCIERA

El comerciante matriculado reportó la siguiente información financiera, la cual corresponde a la última información reportada en la matrícula mercantil, así:

Estado de la situación financiera:

Activo corriente: \$3.500.000,00
Activo no corriente: \$0,00
Activo total: \$3.500.000,00
Pasivo corriente: \$0,00
Pasivo no corriente: \$0,00
Pasivo total: \$0,00
Patrimonio neto: \$3.500.000,00
Pasivo más patrimonio: \$3.500.000,00

Estado de resultados:

Ingresos actividad ordinaria: \$0,00
Otros ingresos: \$0,00
Costo de ventas: \$0,00
Gastos operacionales: \$0,00
Otros gastos: \$0,00
Gastos por impuestos: \$0,00
Utilidad operacional: \$0,00
Resultado del periodo: \$0,00

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los Actos Administrativos de registro quedan en firme, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE, los sábados **NO** son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los Actos Administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.



CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 19/05/2022 - 12:50:26

Recibo No. S000912696, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN UEeBPqPQwE

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://siiibague.confecamaras.co/cv.php> y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES Y AGENCIAS

A nombre de la persona natural, figura(n) matriculado(s) en la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE el(los) siguiente(s) establecimiento(s) de comercio:

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Nombre: MAXLED TECNOLOGIA A SU ALCANCE
Matrícula No.: 273859
Fecha de Matrícula: 04 de enero de 2017
Último año renovado: 2022
Categoría: Establecimiento de Comercio
Dirección : Cr 5 n 25-28 - Brr Hipodromo
Municipio: Ibagué

SI DESEA OBTENER INFORMACIÓN DETALLADA DE LOS ANTERIORES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO O DE AQUELLOS MATRICULADOS EN UNA JURISDICCIÓN DIFERENTE A LA DEL PROPIETARIO, DEBERÁ SOLICITAR EL CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DEL RESPECTIVO ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO.

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, AGENCIAS Y SUCURSALES, QUE LA PERSONA NATURAL TIENE MATRICULADOS EN OTRAS CÁMARAS DE COMERCIO DEL PAÍS, PODRÁ CONSULTARLA EN WWW.RUES.ORG.CO.

INFORMA - TAMAÑO DE EMPRESA

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es MICRO EMPRESA.

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria : \$0

Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : G4754.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA - REPORTE A ENTIDADES

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA a. Que, los datos del empresario y/o el establecimiento de comercio han sido puestos a disposición de la Policía Nacional a través de la consulta a la base de datos del RUES. b. Se realizó la inscripción de la empresa y/o establecimiento en el Registro de Identificación Tributaria (RIT).



CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 19/05/2022 - 12:50:26

Recibo No. S000912696, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN UEeBPqPQwE

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://siiibague.confecamaras.co/cv.php> y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Este certificado refleja la situación jurídica registral de la persona natural, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación abierta autorizada y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.

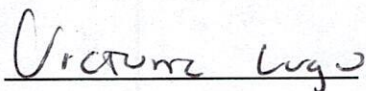
*** FINAL DEL CERTIFICADO ***

DOCUMENTO DE DECLARACIÓN DE ACTIVOS
EMPRESA: MAXLED TECNOLOGÍA A SU ALCANCE

Yo, María Victoria Lugo Chávez identificada con Cedula No. 65.588.685 de Saldaña, domiciliada en la ciudad de Ibagué, declaro haber constituido una persona natural ante la Cámara de Comercio de Ibagué con la actividad No. 4754 denominada Comercio al por menor de electrodomésticos y gasodomésticos, muebles y equipos de iluminación en establecimientos especializados, para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita con unos activos vinculados por valor de \$3.500.000, los cuales provienen de ahorros propios.

Este documento se expide para el servicio nacional de aprendizaje SENA, dependencia del centro de desarrollo empresarial SBDC, el noveno día de mayo de 2022.

Atentamente,



Nombre: María Victoria Lugo Chávez

C.C 65.588.685



SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

ENCUESTA DE IMPACTO ECONOMICO

Reporte de Impacto Económico		www.sena.edu.co	
Parte I Información General			
Nombre del Empresario: María Victoria Lugo Chávez			
Nombre de la Empresa: Maxled Tecnología a su Alcance			
Dirección: Cr 5 25 28 ap 301	Ciudad Ibagué	Depto. Tolima	Teléfono 3202798997
Diligenciada por: María Victoria Lugo Chávez			
E-mail de quien diligencia la encuesta: juansebastiangomezlugo@hotmail.com			Cel. 3202798997
¿Actualmente se encuentra en Asesoría? ☒ Sí ☐ No Si la respuesta es No, Fecha en que terminó la Asesoría: dd/mm/aaaa			
Parte II Impacto a reportar (Por favor solo reporte los impactos generados como resultado de la asesoría)			
☒ 1. Creación de Empresa ☐ 2. Empleos ☐ 3. Incremento en Ventas ☐ 4. Nuevos Recursos			
1. Creación de Empresa	Fecha de creación: 09/05/2022	Registro Mercantil Nro.: 273859	
2. Empleos	Nro. Empleos Creados: 0 Planilla Nro.:	Nro. Empleos Retenidos: _____ (Adjunte una breve descripción)	
3. Incremento en pesos en el nivel de Ventas	Nacionales o Locales (Valor en Pesos): \$ 0	Soporte: (Factura / Contrato / Contador / Estados Financieros)	
	Exportación (Valor en Pesos): \$ 0		
4. Nuevos recursos (Indique el tipo de financiamiento o inversión adquirido por su empresa este año (Nuevos Recursos))			
Fondo Emprender	\$: 0	Inversionistas	\$: 0
Capital Semilla de	\$: 0	Prestamistas	\$: 0
Préstamo Bancario	\$: 0	Línea de Crédito	\$: 0
Capital Propio	\$: 3.500.000	Capital de Riesgo	\$: 0
Acciones	\$: 0	Otro (Cuál)	\$: 0
Parte III Resultados de Impacto Cualitativo			
5. Si su empresa entró a nuevos mercados, por favor especifique los municipios, departamentos y/o países:			
6. Si introdujo nuevos productos en un mercado existente, por favor indique los productos:			
7. Qué otro tipo de asesoría recibida ha ayudado al crecimiento de su empresa:			
☐ Recursos Humano	☐ Recursos Financieros	☐ Ambiental	☐ Recursos Técnicos o Tecnológicos
☐ Responsabilidad Social Empresarial	☐ Investigación, Desarrollo e Innovación	☐ Otro (Cuál)	
8. Proporcione un testimonio que describa la ayuda que recibió del SENA-SBDC Centro de Desarrollo Empresarial:			
¿Autoriza a publicar este testimonio en nuestros medios de comunicación, página de internet, publicaciones u otros materiales promocionales del SENA? ☒ Sí ☐ No			

Toda la información previamente proporcionada es confidencial y se utilizará para reportes generales o consolidados y no de forma individual.
Yo autorizo al SENA-SBDC Centro de Desarrollo Empresarial a utilizar la información proporcionada para fines públicos y/o educativos.

	Nombre	Firma	Fecha
Cliente	María Victoria Lugo Chávez		09/05/2022
Gestor	Raul Antonio Sánchez Alfonso		09/05/2022
Gestor Líder de Centro / Líder Regional de Red	Yudy Faczully Cardenas Ibague		09/05/2022